

浙江富特科技股份有限公司投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他_____
时间	2025 年 11 月 20 日
地点	公司会议室
参与单位名称	宝盈基金、东吴证券、长江自营
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 李岩
投资者关系活动主要内容介绍	1、介绍公司的客户情况以及未来客户拓展规划？ 公司当前已构建多元化的客户体系，覆盖了国内传统汽车品牌、造车新势力以及海外主流车企。在国内市场，公司与广汽、蔚来、长城、小米、小鹏、零跑、长安等多家领先车企建立了稳定合作关系。同时，依托在国内市场积累的配套经验、技术实力与快速响应能力，公司获得了雷诺、Stellantis、某欧洲主流豪华品牌等多家国际主流车企的项目定点。基于现有的优质客户基础和良好的品牌影响力，公司将继续抓住行业发展机遇，积极拓展国内外市场，进一步夯实车载电源业务的核心竞争力。 2、车载电源产品的价值量提升空间以及未来趋势？ 产品价值量的提升核心在于技术方案的迭代与应用，当前车载电源行业总体向着 800V 高压化架构、“多合一”深度集成化以及功能多样化等方向发展，产品的技术复杂度和单车价值量都将有所提升。同时，第三代宽禁带半导体氮化镓等新技术的应用也将为产品带来性能与价值的双重突破。另外，相较

	于竞争激烈的国内市场,海外市场相关产品的价值量通常更具潜力。未来趋势从短期来看,现有功能相对单一化的产品,会因为行业竞争面临价格压力;中长期看,单价走势还是取决于产品技术价值。因此,公司将持续通过技术升级与产品创新,推动单车价值实现长期稳步增长。 3、公司基于当前的行业竞争格局如何提高市场份额? 从市场结构来看,国内车载电源领域目前以第三方独立供应商配套为主,近年来竞争格局已趋于稳定。相比之下,海外市场新能源汽车渗透率仍处于较低水平,发展空间广阔,是公司未来拓展的重点方向。公司将重点把握海外市场发展的关键窗口期,聚焦国际主流车企,围绕已建立的客户基础进一步深化合作。同时,充分发挥公司在配套经验、迭代速度和服务响应速度等方面优势,争取成为更多国际主流车企的核心供应商,实现市场占有率的提升。 4、公司目前生产基地布局与产能建设情况如何? 公司主要生产基地位于湖州安吉,安吉一厂自 2021 年投产以来运行良好,设计年产能 120 万台,目前处于满负荷生产状态;安吉二厂于今年上半年逐步投产,并基于客户订单需求增加产线投入。安吉二厂在自动化率方面有显著提升,通过智能仓储、智能物流的体系搭建以及生产环节的一体化设计,有效提高了生产效率和空间利用率。此外,为配合海外业务拓展,公司于 2024 年启动海外工厂建设,目前已完成厂房装修,后续产线建设将依据客户需求稳步推进。 5、公司 2026 年的增长空间如何? 国内市场,公司与广汽、蔚来、小米、零跑、长安等战略客户的合作持续深化,稳固国内业务基本盘,为订单增长提供支撑。同时,海外客户的定点项目将陆续量产,以及海外市场的进一步开拓,将为公司的整体业务贡献增量收入。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。

说明	
附件清单（如有）	无